

# ASSIRM FORMAZIONE

INNOVATION & NEW TRENDS

20  
22

14  
SET

ore  
14.30  
17.30

## TRASFORMARE I DATI IN DECISIONI STRATEGICHE

Non abbiamo bisogno di più dati, abbiamo bisogno di più algoritmi. È questo uno degli assunti di partenza del marketing scientifico, disciplina nata al MIT di Boston nel 2000. Le aziende vivono oggi un grande paradosso: da un lato hanno sempre più dati a loro disposizione e dall'altro continuano a prendere decisioni in modo soggettivo e lento. Come prendere decisioni veloci, corrette e coese a partire dai dati? Come trasformare i dati in un reale strumento di business? Perché i dati, se non diventano strumento di guida e di governo, rappresentano unicamente un costo.

Il corso ha lo scopo di presentare gli algoritmi decisionali del marketing scientifico.

- Come definire il posizionamento di brand e di offerta?
- Come comprendere dove e come investire per migliorare?
- E dove poter risparmiare?
- Su quali bisogni far leva e quali pubblici eleggere a target?

Il corso prevederà una prima parte introduttiva sul ruolo del marketing scientifico, a fondamento dell'agire d'impresa.

Successivamente, si presenteranno le 3 indagini fondamentali sulla percezione dei clienti (o di altri stakeholders): l'analisi dei bisogni, la customer satisfaction e l'analisi competitiva.

Infine, si andranno a definire le modalità di raccolta, trattamento, incrocio e lettura degli stessi dati attraverso gli algoritmi decisionali del marketing scientifico.

Il fulcro metodologico sarà costituito da quello che viene denominato "Ciclo Surf": un insieme integrato, ciclico e reiterativo, di analisi quali-quantitative sul percepito degli stakeholders.



### Francesco Sordi

Imprenditore

@ Istituto del Marketing  
Scientifico e Surf the  
Market, docente di  
Marketing Planning  
@ Università IUSVE

Francesco Sordi, trevigiano, imprenditore e docente universitario. Comincia il suo percorso professionale come strategic planner in un'agenzia di comunicazione, per poi diventare, nel 2011, Marketing Manager di una media azienda B2B. Nel 2012 partecipa (un po' per caso) ad una conferenza di Kevin Clancy, uno dei fondatori del Marketing Scientifico e decide che quella sarebbe stata la sua strada. Apre p.iva nel 2013 e per 5 anni lavora come free lance. Nel 2017 apre una start-up innovativa, Sognomatto, che opera nel mondo della consulenza marketing attraverso i principi del marketing scientifico, in collaborazione con Istituto del Marketing Scientifico e Surf the market. Dal 2011 è docente universitario a contratto per IUSVE. Ha pubblicato due libri: *Evolvi il tuo Marketing* (Libreria Universitaria, 2013) e *Marketing Scientifico* (Flaccovio Editore, 2019)

SINGOLO CORSO ONLINE  
QUOTA DI ISCRIZIONE: **119 € + IVA**  
PER GLI ASSOCIATI ASSIRM  
È RISERVATO UNO **SCONTO DEL 20%**

Iscrizioni online, [registrati qui](#).

Per ulteriori informazioni:

ASSIRM

C.so Magenta, 85 - 20123 Milano

Tel. 02 58315750

[centrostudi@assirmservizi.com](mailto:centrostudi@assirmservizi.com)

  
**ASSIRM**  
Ricerca. Conoscenza. Futuro.